

ПРОБЛЕМЫ ПОЛУЧЕНИЯ БАНКОВСКИХ ДОХОДОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

О.В. Волкова, В.М. Алданова

Белорусско-Российский университет, volkova_ov_84@mail.ru, aldanova.viktoriya@mail.ru

В общем понимании банковские доходы представляют собой увеличение экономических выгод на протяжении отчетного периода в форме притока, или роста активов или уменьшения обязательств, которые способствуют увеличению капитала и не являются взносами акционеров.

К банковским доходам принадлежат те доходы, которые непосредственно связаны с банковской деятельностью. Небанковские доходы могут включать другие доходы, которые не относятся к основной деятельности банка, но обеспечивают осуществление его деятельности [2, с. 231].

В настоящее время основным источником образования доходов любого коммерческого банка являются процентные доходы, которые представляют собой разницу между полученными процентами по кредитным операциям и выплаченными процентами по депозитным вкладам. К тому же дополнительными банковскими доходами является получение платы за осуществление комиссионных услуг по проведению платежей, конвертации иностранных валют, сдачи в аренду банковских сейфов для хранения ценностей и др.

Величина полученного банковского дохода находится в зависимости от размера и характера осуществляемых им активных операций. Так, если банк занимается проведением операций, которые связаны с высоким кредитным риском, то в конечном итоге он получит больше дохода, по сравнению с банком, который ориентирован на формирование кредитного портфеля с минимальным уровнем риска.

Часть доходов банка направляется на создание резервов для покрытия потенциальных рисков. Банк должен обеспечить не только достаточность объема доходов для покрытия своих расходов, но и ритмичность их поступления. Поток доходов должен быть распределен во времени в соответствии с периодичностью произведения банковских расходов [1, с. 56].

Изучение проблем, связанных с получением достаточного объема банковских доходов является в настоящее время весьма актуальным. Существуют внешние и внутренние проблемы, приво-

дящие к изменению объема доходов коммерческого банка.

К внешним проблемам относятся изменение экономического развития страны и уровня развития банковской системы, а также влияние мировых финансовых кризисов.

Например, в современных экономических условиях одной из актуальных проблем является снижение уровня доходов населения, и соответственно уменьшение объема депозитных операций. В результате этого у коммерческого банка нет достаточной ресурсной базы для осуществления кредитных операций и получения процентного дохода.

К внутренним проблемам можно отнести недостаточно эффективно осуществляемую кредитную политику, невысокое качество обслуживания клиентов, низкий уровень капитализации банка, недостаточная рекламная активность банковских продуктов, высокий уровень расходов банка и др.

Одной из проблем является узкая направленность банков на определенный сегмент клиентов. Это хотя и формирует прочную клиентскую базу, однако вызывает зависимость доходов банка от платежеспособности клиентов.

Также к проблемам формирования доходов банка относятся их неактивная работа на внешних финансовых рынках, которая позволила бы организовать финансирование внешнеторговых проектов платежеспособных белорусских организаций и получить дополнительный доход.

Для решения выше перечисленных проблем коммерческие банки должны повышать уровень организации своей деятельности и расширять сферы использования современных инструментов ведения бизнеса. С этой целью предлагается формирование эффективного механизма управления банковскими доходами, заключающегося в реализации следующих мероприятий:

1) повышение конкурентоспособности коммерческого банка на рынке банковских услуг. В настоящее время в Республике Беларусь действует двадцать четыре коммерческих банка и три небанковских кредитно-финансовых операций [3]. К тому же на финансовом рынке страны осуществляют свою деятельность иностранные банковские учреждения, оказывающие ресурсную поддержку дочерним банкам. Все это вызывает постоянный рост конкурентной борьбы на внутреннем банковском рынке и снижение уровня банковских доходов. Поэтому для повышения конкурентоспособности любого коммерческого банка необходима разработка эффективной клиенто-ориентированной политики оказания банковских услуг, включающая постоянное улучшение банковских продуктов, качества коммуникационной политики и оптимизацию политики установления тарифов.

Также необходимо реализация банковской стратегии, которая позволит укрепить рыночные позиции за счет развития высокого уровня технологий и подходов к продвижению банковских продуктов для всестороннего удовлетворения потребностей как корпоративных, так и розничных клиентов.

Ко всему этому коммерческий банк должен стремиться завоевать новые сегменты финансового рынка, на которых существует повышенный спрос на банковские услуги, и имеется целевая потребительская аудитория. Например, это финансовая поддержка среднего и малого бизнеса или клиентов «private banking» и др.;

2) снижение расходов коммерческого банка с целью увеличения его чистого дохода. Для реализации данного направления необходима разработка долгосрочной программы по оптимизации всех видов расходов, внедрению продвинутой системы управленческого учета и бюджетирования, более активное использование практики кросс - продаж продуктов и других банковских технологий;

3) постоянный анализ тарифов и условий предоставления банковских услуг с целью изучения их доходности и резервов роста, а также формирования эффективного продуктового ряда. Данное направление должно реализовываться, в том числе и при осуществлении новых банковских операций и на новых сегментах рынка;

4) активизация процессов внедрения автоматизированной системы банковского обслуживания и развитие электронного документооборота с учетом мирового опыта, что позволит увеличить объем совершаемых операций и соответственно уровень доходов банка.

Данное направление включает оптимизацию банковских бизнес-процессов, внедрение прогрессивных методов взаимоотношений с клиентами, повышение уровня системы управления банковскими рисками, использование эффективных прикладных систем для всесторонней оценки совершаемых банковских операций;

5) оптимизация развития региональной сети банка с целью увеличения доступности предоставляемых банковских услуг для максимально возможного числа клиентов и увеличения объемов со-

вершаемых операций. Для этого банку можно открывать новые или реконструировать уже существующие расчетно-кассовые центры и пункты обмена валют в местах, где существует значительный спрос на банковские услуги;

б) повышение качества кредитного портфеля банка, что предполагает использование современных и эффективных методик определения кредитоспособности заемщика, применение взвешенных подходов к выдаче кредитов, активное взаимодействие с заемщиками на протяжении всего срока кредитования, эффективное применение предоставленных на законодательном уровне инструментов взыскания просроченных платежей. Также для снижения уровня кредитного риска в любом коммерческом банке должны быть созданы резервы по кредитным операциям.

В целом реализуемый коммерческим банком предложенный комплекс мероприятий или путей решения проблем получения банковских доходов позволит обеспечить эффективный механизм их управления, увеличение объемов ресурсной базы, улучшение конечных финансовых результатов деятельности и заметно укрепить позиции банка на основных сегментах финансового рынка страны.

Список использованных источников:

1 Ковшова, М. В., Куцеба, С. М. Управление прибылью и доходами банка / М. В. Ковшова, С. М. Куцеба // Финансовая жизнь. – 2010. – № 1. – С. 55-58.

2 Лаврушин, О. И. Банковский менеджмент: учебник / О. И. Лаврушин. – М.: «Кнорус», 2009. – 560 с.

3 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Сведения о банках и небанковских кредитно-финансовых организациях, действующих на территории Республики Беларусь, их филиалах по состоянию на 29.03.2019 года – Минск, 2019. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 29.03.2019.